

内联强基础 外引促发展 武功县呈现全方位开放格局



本报讯 武功县积极走内联强基础，外引促发展，多层次，全方位对外开放的路子，取得了显著成效。截至8月底，全县共考察论证项目44个，经过筛选调研论证的18个，已落实筹建的8个，兴办中外

合作企业1户，引进资金533.5万元，引进人才21名，并向沿海及非洲中小国家和地区输送劳务人员2000多名。

邓小平同志南巡讲话之后，武功县不失时机抓住机遇，发挥近临咸阳、杨陵高新技术开发区及交通便利等优势，寻找武功经济发展的突破口。他们一是加强县城基础设施建设，建立县、乡、村三级开发区，筑巢引“凤”。今年县上先后投资36万元加强县城基础设施建

设，投资750万元筹建了武功招待所，并在县城以北，乾普公路两侧建立了一个2400亩县级工业开发区。二是发挥“三胞”家属和在外工作人员作用，引进资金和项目，目前已有6名在外的亲属回武功考察，计划在县上投资办厂或经商。三是强化与沿边地区县、市的联系，开设窗口。目前，县上已与新疆伊宁市、乌鲁木齐的东山区，山东的日照、海南的澄迈建立了友好县、市，并在伊宁市设立“陕西武功驻伊宁办事处”，开展客运、医药批发等。四是积极与大专院校、科研单位及国内外企业的联合。目前已有两个县级企业和17个乡镇企

业分别与国内外大中型企业联合，县上首家中美合作企业陕西咸阳头山制炭设备公司已开始生产秸秆燃料成型机。五是发挥外贸机构作用，促进本县农副、土特产品销往国际市场。目前已和大连、天津等通商口岸签订了大蒜、辣椒等出口合同。（张永春）

汉中地区“星期日市场”拉开帷幕

本报讯 11月15日上午，汉中地区“星期日市场”拉开了帷幕。共有2000多名在职干部职工进入市场摆摊，经销商品包括自己用过的旧家具、旧书刊等3000多个品种。（高裕忠）



西安第二汽车运输公司汽车修理厂在竞争中形成了以维修大吨位柴油汽车的经营策略和特色，他们坚持质量信誉第一原则，主动为用户着想，经常派维修小分队赴山西、青海等地现场修理，产生了良好的社会效益和经济效益。图为职工正在修理陕北油田的红岩汽车。 柳影 摄

西安第二汽车运输公司汽车修理厂在竞争中形成了以维修大吨位柴油汽车的经营策略和特色，他们坚持质量信誉第一原则，主动为用户着想，经常派维修小分队赴山西、青海等地现场修理，产生了良好的社会效益和经济效益。图为职工正在修理陕北油田的红岩汽车。 柳影 摄

济南市张夏水暖器材厂

我厂是山东省劳动局定点厂，向您提供冀式及国家专利无塔上水器、NZGP冀式落地膨胀水箱（代替采暖系统中高位膨胀水箱）、各种锅炉、新型热管开水器；螺旋板换热器、换热机组；UGS软化水处理设备，暖气片等。

西安办事处：东五路光华宾馆423室

联系人：王培江 李广民 王健

电话：717508 717509转423

邮编：710005

从三万五千种参展产品中脱颖而出 西凤酒获巴黎国际食品博览会金牌

食品博览会金牌

本报讯 据悉，有中国四大名酒之称的西凤酒，最近在巴黎第十五届国际食品博览会上获得金牌，这是我国参展食品中仅有的六个获金牌产品之一。

巴黎国际食品博览会，是全世界最高水平的食品博览会，能入选入围参展，即是殊荣。因此，西凤酒国际权威性的产品荣誉，高，最具国际权威性的产品荣誉，此次参展的产品来自七十多个国家的食品，有四千多个食品公司，西凤酒能脱颖而出，夺得金牌，不仅说明西凤酒厂的质量水平，经济实力和科研实力已走向了世界，更是西凤酒厂为我为省食品产品走



向世界创出了路子。

西凤酒厂是一九五六年，在柳林镇酿酒作坊的基础上新建的白酒生产厂，西凤酒是“一五”期间被列为国家重点投资支持恢复的历史名酒之一。一九七九年，国务院企业评价中心列为“中国饮料企业十强”，是大型二级企业。西凤酒还被列为中国四大老牌名酒之一，名酒产量居全国第二位，被尊为中国的“凤型”酒之宗，产品销往全国各省市自治区，出口五大洲三十多个国家，一九九二年利税超过六千万元，成为我省一类利税大户。

此次在巴黎参展，该厂未派一兵一卒，由省粮油进出口公司带展品参展，经过激烈竞争，西凤酒最终因过硬的质量和精湛的包装，被行家一致看好，一举夺得了金牌。这是我国获金牌的酒类产品中仅有的两枚，西凤酒厂的另一枚被四川省粮油食品进出口公司的“长江大桥”牌五粮液酒夺得。（惠焕章）

古城西安东郊。在通往秦始皇兵马俑博物馆的路上，有一片乳白色的西洋建筑。它那典雅的建筑风格，清新、幽静的色调，优美而深邃的造型，令路人耳目一新，驻足观看。托起这建筑群的是偌大一片密密匝匝碧绿如丝毯的草坪。从高处鸟瞰，宛如碧绿的大海上升起的一个美丽的岛屿。墨绿色的铁栅栏将这里封闭为一个“独立的王国”。草坪的旗杆上，飘扬着中国和比利时王国的国旗。这就是中外合资企业——西安杨森制药有限公司。

“西安杨森”，这句短促有力的电视广告结束语，最近两年在中国大陆几乎是家喻户晓，妇孺皆知。但是，杨森公司真正引起中国企业界瞩目还是在第五届全国十大最佳合资企业评选之后。在这届评选中，西安杨森一鸣惊人，以150%的投资利税率和83万元劳动生产率的高分一跃为“十佳”第四名。这个仅有551名员工的企业，1991年销售收入4.46亿元，利税总和19914万元，名列陕西省361家大中型企业的榜首。

杨森的成功之道是什么？ 一流的人才 一流的设备 一流的管理

西安杨森公司由制剂工厂、化学车间、动力控制系统、高位立体仓库及废水处理等部分组成，总建筑面积3.5万平方米。从厂房设计到生产环境，都达到了世界卫生组织（WHO）的要求及药品生产管理规范（GMP）标准。全部设备都是采用国际80年代制药行业的一流设备，设有良好的除尘系统和自动调节系统的全封闭式固定产品生产线；计算机程序控制的非固体生产线；全部自动化的包装生产线等。整个

生产区域布局合理，人物分流，井然有序，一尘不染。

西安杨森公司现有的551名员工，除陕西医药管理局调配部分技术骨干和管理人员外，其余全部实行严格的招聘合同制。员工包括外方人员都必须经过面试、初试、复试、试用（3—6个月）和培训五个关。公司组建以来，已有1/3的人到比利时总部进行培训，欧共体在北京举办的高级管理人员研讨班、新加坡、荷兰等国举行国际医药研讨会，公

司都不惜重金派员参加，以跟踪世界医药发展的最新技术，学习最先进的管理经验。全公司员工平均年龄只有28.5岁。处长以上管理人员中，35岁以下的占39%，30岁以下的占17%，生产部门车间主任、财务部的处长都是大学毕业生或研究生。

在生产管理上，西安杨森按照国际卫生组织颁布的标准，制定了各类标准程序及标准操作法、表格、标签规定250余份，实现了生产过程管理系统化、规范化、程序化。产品出厂前实行三级检验制度，即首先要达到公司的内控标准，其次通过陕西省药品检验所检验，最后送比利时杨森公司进行抽样检查，确保产品的高质量。一般的药品，从原料到成品要经过26批次、179个项目的检查。生产区内有红、黄、绿三色标志。绿色代表合格产品，各工序都可以放行；黄色为待检验产品，红色是不合格产品，严禁流入下道工序，更不准出厂。这红黄绿三色标志被形象称作“杨森警察”。严格的过程控制和各

种质量保证措施，使西安杨森的产品达到了国际先进水平，完全符合比利时杨森的全球标准。

销售人才和销售策略

西安杨森制药有限公司的产品以惊人的速度占领市场，令全国其它药厂感到吃惊。1989年销售额仅3788万元，1990年猛增到15759万元，1991年销

额突破5亿元大

新华社记者 马集琦

关。今年截至10月底，销售额已达6亿多元。

西安杨森公司产品快速占领市场首先得力于多层次、立体化、全方位的宣传。有人形象地比喻为“金字塔型”。塔顶，即成立的杨森科学委员会，主要任务是向国内医药界的权威、名流宣传杨森产品，请他们出面讲话；“金字塔”中部，召开座谈会、研讨会、宣讲会，对象主要是医务人员，特别是有处方权的中青年医生，让他们了解杨森药品的各种效能及生产标准，“让每一个中国医生了解杨森产品”。“金字塔”底座是各种报刊、电台、电视等大众传播媒介。1990年以来，公司召开的产品宣传会、座谈会166次，有1.3万人参加，有效地扩大了企业的知名度和产品的影响面。每年仅广告宣传费开

支上千万元，让“西安杨森”的声音传遍大江南北，家喻户晓。

西安杨森从企业发展的战略考虑，招聘了一批具有专业知识、懂得医药、有销售技巧、一专多能的技术型经营人才，组成全方位的市场管理机构。在这个机构中，既有销售又有产品管理、宣讲、信息等。目前这支销售队伍已有114人，占公司总人数的23%，其中90%是毕业于医药院校的大学生，还有6名研究生。他们都经过严格的培训和生产第一线的锻炼，以极大的热情和耐心把销售工作做到医院、医药商店和医生面前。这支精干的销售队伍以娴熟的业务能力、丰富的医药知识和礼仪举止赢得了信誉，打开了市场。据统计，1992年，全国人均买杨森药品达5角5分。

西安杨森制定了符合中国国情的销售策略，即主要依靠国营商业主渠道销售产品，利用当地销售渠道、资金、仓储、供应关系等条件，源源不断地将杨森药品送往每个医院。目前，西安杨森公司已组建国际销售部，比利时公司也让出了东欧、独联体和越南等地市场。不久，西安杨森的产品就将进入国际市场。就现在的情况看，西安杨森公司在产品价格上有很大的优势，同类产品只相当于国外价格的四分之一到五分之一。

西安杨森还是一个年轻的企业，还需要各方面的扶持和帮助。这个公司的副总裁沈如林向我们表示，西安杨森将忠实于科学、献身于健康，止于至善，励精图治，众志成城，使公司达到一个新的高度，新的目标，为全人类的卫生健康事业和中国的经济建设作出不懈的努力。

